**Učinkovit nastop na spletu**

Uvod

Delavnica bo udeležence seznanila s praktičnimi metodami za učinkovit

nastop na spletu. Osredotočili se bomo na načrtovanje učinkovite spletne

strani, pripravo spletnih vsebin, nastopa na družbenem omrežju Facebook in

e-marketing. Izobraževanje bo prilagojeno in naravnano za ciljno skupino

zobozdravnikov.

I. Cilji delavnice:

Glavni cilj izobraževanja je ciljno skupino zobozdravnikov seznaniti in naučiti

osnovnih in specifičnih spletnih pravil, ki jim bodo omogočala:

učinkovito komunikacijo z obstoječimi strankami,

pridobivanje novih strank in

seznanje potencialnih strank z njihovo ponudbo.

II. Program delavnice

1.del: načrtovanje spletne strani in priprava spletnih vsebin

Kako se prilagodimo vedenju uporabnikov spleta?

Postavljanje primarnih in sekundarnih ciljev spletne strani.

Kako spodbuditi in meriti uspešnost: poziv k akciji in spletna

analitika?

Katere menije potrebuje vaš obiskovalec?

Postavitev elementov in žični diagram (wireframe).

Dobra spletna besedila povečujejo uporabnost spletnih strani.

Kako in koliko uporabniki beremo na spletu?

Kako uporabljati pravilo obrnjene piramide?

Specifična pravila pisanja na spletu.

2. del: e-marketing

Kako narediti in upravljati odlično Facebook stran?

Kako skokovito dvigniti priljubljenost strani in pridobiti na tisoče

osebnih podatkov oboževalcev?

Kako upravljati z zbrano bazo oboževalcev, da ostanete v njihovi

zavesti in zanimivi?

Kako sprožiti viralni marketing?

Kako zabavati oboževalce in jih navezati na svojo blagovno

znamko?

Katere so največje napake, ki jih lahko naredite in kako jih

preprečiti?

3. del: učinkovit nastop na spletnem omrežju Facebook

Kako legalno zgraditi dobro bazo e-naslovov vaših potencialnih

kupcev?

Kako delati segmentacijo in ciljno tržiti?

Kaj mora biti vsebina e-sporočil, da bodo zaželena in brana?

Kako napisati zadevo sporočila, da bo stopnja odpiranja visoka?

Pravila direktnega marketinga za e-sporočilo.

Katere elemente mora vsebovati dobro prodajno e-sporočilo?

Kako uporabi statistike e-kampanj za izboljšave?

Zakaj in na kakšen način je potrebno testirati e-pošto?

Content marketing. Trend generiranja prodaje s kakovostno vsebino

IV. Vodje delavnice

Katja Košak Šket

Je direktorica openIT d. o.o. Končala je študij menedžmenta na znani Open

University Business School. Je strokovnjakinja na področju pisanja besedil za

splet. V zadnjem času se predvsem ukvarja s "start up-om" blagovnih znamk

na spletu, kjer svetuje in vodi projekte priprave spletnih vsebin slovenskim

podjetjem, ki želijo svoje spletne strani spremeniti v močno prodajno

orodje. Še vedno pa najraje sede za računalnik in napiše učinkovito marketinško besedilo, strokovni članek ali pa deli svoje znanje z udeleženci

njenih delavnic.